



Het klikt al veertig jaar tussen Van Steeg Tuinmachines en D.B. van der Horst

‘Ze hebben aan een half woord genoeg’

Als achtjarige jongen was Evert-Jan van Steeg er getuige van hoe zijn vader een band opbouwde met importeur Donat van der Horst. Inmiddels is hij al dertig jaar eigenaar van Van Steeg Tuinmachines en vertelt hij waarom de machines van Tielbürger nog steeds onmisbaar zijn in zijn assortiment.

Auteur: Ralf Pijnenburg

Al vijftig jaar is Van Steeg Tuinmachines gespecialiseerd in machines en toebehoren voor professionals en particulieren. Binnen een

straal van dertig kilometer weten vele klanten hun weg te vinden naar de onderneming in Putten. Evert-Jan van Steeg staat al dertig

jaar aan het roer van het bedrijf en brengt machines aan de man van een tiental merken als Husqvarna, Honda, Frisian Motors, Iseki, Ferris en Tielbürger. ‘Net als de meeste dealers in Nederland hebben we slechts deel van het programma van Tielbürger in het assortiment opgenomen, waaronder de onkruidborstel, de veegmachine, de sneeuwruimer, de hooggrasmaaier en de maaibalk’, vertelt hij. ‘We selecteren bewust op specifieke productgroepen van Tielbürger, die een goede aanvulling vormen op ons programma.’



‘We zijn geen prijsvechter die grote aantallen machines probeert weg te zetten’

machines verkopen voor een mooie prijs, die je kunt opbouwen en afleveren, inclusief uitleg over de werking en garantie. Daar heb je een bepaalde marge voor nodig. We merken dat steeds meer collega-ondernemers online stunts met dit soort machines. Het is soms lastig om daar als vakhandel tegenop te boksen. Des te belangrijker is het om je te onderscheiden met garantie en service, zoals we continu blijven doen.’

Verhaal van de klant

Verder biedt Van Steeg naar eigen zeggen steeds een luisterend oor. ‘Het verhaal van de klant is belangrijk, en waar kun je dat nu beter aanhoren dan in de winkel zelf? Het komt regelmatig voor dat iemand voor een relatief goedkope machine komt binnenlopen en na technische uitleg met een kwalitatief betere machine weer naar buiten gaat. We brengen dus goed in kaart of de machine datgene doet waar de klant behoefte aan heeft.’ Het helpt daarbij dat de specificaties van Tielbürger altijd goed omschreven zijn, zo besluit Van Steeg. ‘Op het gebied van documentatie loopt Tielbürger echt voorop op andere merken. De omschrijvingen zijn helder, net als de prijslijsten. Dat is ook belangrijk, omdat je enorm veel mogelijkheden hebt met de machines van D.B. van der Horst.’

Uitgebreid portfolio

De machines worden geïmporteerd door D.B. van der Horst in het Gelderse Loo, nabij Duiven. Inmiddels is dit bedrijf al vijftig jaar de exclusieve importeur van het Duitse merk Tielbürger in de Benelux en Frankrijk. Tielbürger is ook het enige merk dat Donat van der Horst voert, mede omdat Tielbürger een uitgebreid portfolio heeft. ‘We kennen deze importeur al zo lang; dat gaat terug tot de jaren tachtig van de vorige eeuw’, aldus Van Steeg. ‘Ze hebben aan een half woord genoeg en staan altijd direct voor ons klaar. Er is veel technische knowhow aanwezig bij alle medewerkers van het bedrijf. Als je een probleem hebt, wordt dit direct opgelost.’

D.B. van der Horst beschikt volgens Van Steeg over nicheproducten waarmee goed wordt ingespeeld op de ontwikkelingen in de markt. ‘Denk bijvoorbeeld aan maaien met de messenbalk, niet met de klepel, met het oog op het in stand houden van de biodiversiteit. Deze trend

op het gebied van balkmaaiers heeft ook weer impact op de verkoop. Verder past het merk Tielbürger qua prijs- en kwaliteitsniveau goed bij mijn klantenkring. Particulieren met grotere tuinen, hoveniers, gemeenten en campings behoren tot de groep enthousiaste afnemers van de machines van D.B. van der Horst.’

Toegankelijk en servicegericht

Van Steeg Tuinmachines staat volgens de eigenaar bekend om zijn toegankelijkheid en serviceverlening. ‘Als mensen op zaterdagmiddag met een kapotte V-snaar van een zitmaaier binnen komen lopen, kunnen wij dit snel nog even fiksen. Dat wordt natuurlijk zeer gewaardeerd.’ Van Steeg Tuinmachines beschikt over een webshop, maar die fungeert voornamelijk als blikvanger voor de zoekmachine van Google. ‘Verkoop online vormt voor ons niet de hoofdmoot’, zo maakt Van Steeg duidelijk.

‘We zijn geen prijsvechter die grote aantallen machines probeert weg te zetten. We willen



www.donatvanderhorst.nl



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!